

today

Monday
13 March
13.3.
updated daily

40th International Dental Show • Cologne • 14–18 March 2023

 <p>Trends Chancen digitaler Technologien auf der IDS <i>Opportunities of digital technologies at IDS</i></p> <p>» 3</p>	 <p>Interview Mark Stephen Pace spricht über das 100-jährige IDS-Jubiläum <i>Mark Stephen Pace talks about centenary of IDS</i></p> <p>» 4</p>	 <p>Industry Alles über Produktinnovationen aus der Branche <i>All about product innovations from the sector</i></p> <p>» 12</p>
--	--	--

Verbesserte digitale Tools für die Aligner-Therapie von morgen *Enhanced digital tools for tomorrow's aligner therapy*

ClearCorrect wird eine Reihe neuer Produkte auf der IDS enthüllen. *ClearCorrect to unveil range of new products at IDS.*



■ Ab morgen wird ClearCorrect, die kieferorthopädische Flaggschiff-Marke der Straumann Group, sechs neue Produkte und Funktionen auf der IDS präsentieren, die es Zahnärztinnen und Zahnärzten ermöglichen werden, komplexe Fälle mit einem verbesserten, leistungsfähigen digitalen Workflow und zusätzlicher Unterstützung zu behandeln.

ClearCorrect hat sein Produktportfolio seit der letzten Teilnahme an der IDS im Jahr 2019 weiterentwickelt, unter anderem dank der Übernahme des Unternehmens durch Straumann. Allein im letzten Jahr hat ClearCorrect drei Hauptversionen seiner ClearPilot-Behandlungssoftware auf den Markt gebracht und Partnerschaften mit wichtigen Anbietern von Intraoralscannern geschlossen,

um neue direkte Integrationen mit Scannern wie TRIOS (3Shape) und Virtuo Vivo (Straumann) zu entwickeln. Darüber hinaus hat ClearCorrect mehrere Verbesserungen an seinem Anwenderportal vorgenommen, darunter klinische Präferenzen, die es Behandlerinnen und Behandlern erleichtern, dem Labor ihren bevorzugten Behandlungsansatz zu kommunizieren.

Die Einführung neuer klinischer Funktionen, wie zum Beispiel anteriore Bissrampen und Cut-outs für Elastics, machten 2022 zu einem erfolgreichen Jahr für den Aligner des Unternehmens. Die Aligner von ClearCorrect sind auf Präzision, Komfort und Ästhetik ausgelegt und nutzen das ClearQuartz-Material und

■ *Starting tomorrow, ClearCorrect, the Straumann Group's flagship orthodontic brand, will launch six new products and features at IDS to help clinicians treat complex cases with an enhanced, empowering digital workflow and added support.*

ClearCorrect has evolved its product portfolio since last attending IDS, in 2019, in part thanks to the company's acquisition by Straumann. In the last year alone, ClearCorrect launched three major versions of its ClearPilot treatment viewer software and partnered with major intra-oral scanner producers to develop new direct integrations with scanners such as TRIOS (3Shape) and Virtuo Vivo (Straumann). Additionally, ClearCorrect has deployed several enhancements to its portal for

Gegründet 1923, auf dem Weg zur weltweit führenden Plattform der Zahnmedizin *Established in 1923, destined to become the world's leading platform in dentistry*

IDS-Pressekonferenz unterstreicht Erfolgsgeschichte der globalen Dentalfachmesse.
IDS press conference emphasises success story of the global dental trade fair.

■ Rund 50 Fachjournalisten aus Europa nahmen am 25. Januar an der IDS-Pressekonferenz in den Hallen der Koelnmesse teil. Damit begann die letzte Vorbereitungsphase für die Messe, die morgen für Besucherinnen und Besucher sowie Aussteller aus aller Welt geöffnet wird. Auf der Pressekonferenz gaben Vertreter der Messeorganisatoren einen Ausblick auf die IDS, die zum 40. Mal stattfindet und in diesem Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum feiert.

In seiner Eröffnungsrede hob Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), einige Meilensteine in der Geschichte der IDS hervor, die 1923 erstmals stattfand. Unter der Schirmherrschaft des 1916 gegründeten Vorgängerverbandes des VDDI, dem Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten, fand die



• Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse, sagte, dass er eine starke IDS 2023 erwarte.
• *Oliver Frese, COO of Koelnmesse, said that he expects a strong IDS 2023.*

■ *On 25 January, about 50 trade journalists from Europe joined the IDS press conference in the halls of Koelnmesse, marking the start of the final preparation phase for the trade fair that will open to visitors and exhibitors from across the globe tomorrow. At the press conference, representatives from the organising bodies of the show gave an outlook for IDS, which will be held for the 40th time and is celebrating its 100th anniversary this year.*

In his opening, Mark Stephen Pace, chairman of the executive board of the Association of the German Dental Industry (VDDI), highlighted some milestones in the history of IDS, which was first held in 1923. Under the patronage of VDDI's predecessor, Verband der Deutschen Dental-Fabrikanten, which was founded in 1916, the first show took place in Berlin and

“The first IOS I can use
in every patient appointment”



The Scan&Tell communication-hub



OVO is the combination of 3 technologies:
2D camera, 3D scanner and the Scan&Tell communication hub, providing easy follow-up, tracking & communication to closely monitor the evolution of the patient's health.

3DISC The Dentalfach

AD

» 2

» 2

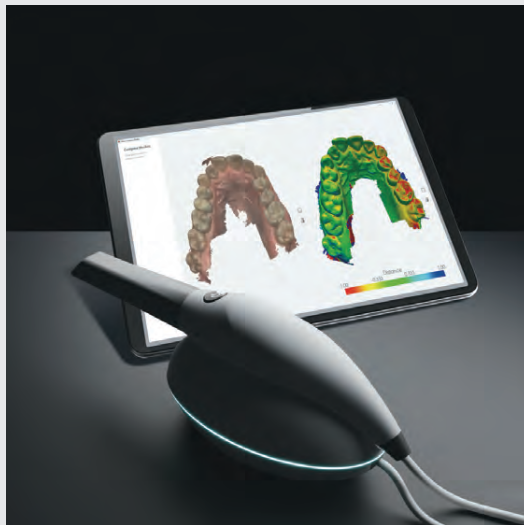
3DISC ERFINDET INTRAORALEN SCANNER MIT OVO NEU 3DISC REINVENTS THE INTRA-ORAL SCANNER WITH OVO

■ Nach der Einführung des Intraoralscanners HERON IOS der bereits 2022 von Zahnärztinnen und Zahnärzten zum zweitbeliebtesten Intraoralscanner gewählt wurde, erweitert 3DISC nun sein Produktportfolio durch die Markteinführung von OVO, ein Produkt, das den Intraoralscanner neu erfindet.

Seit dem Einzug der Digitalisierung in die Zahnarztpraxis sind Intraoralscanner die wichtigste digitale Innovation der letzten zehn Jahre. Dank der gesteigerten Präzision, der Geschwindigkeit der Bildfassung und der Möglichkeit, Zahnabdrücke mit nur wenigen Klicks an Dentallabore zu senden, bietet diese Technologie Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie ihren Patientinnen und Patienten einen echten Mehrwert.

OVO ist eine technologische Revolution sowohl in Bezug auf die Hardware als auch auf die Software, dank der integrierten 2D-Kamera und der Scan&Tell-Kommunikationssoftware mit Smile Design und Buccal Monitoring.

OVO ist ein klinisches Kommunikationstool, das es Zahnärztinnen und Zahnärzten ermöglicht, gemeinsam mit ihren Patientinnen und Patienten deren Gebiss und die möglichen Behandlungsempfehlungen zu



visualisieren. Diese interaktive Visualisierung erfolgt über ein Tablet, das 3D-Abdrücke, 2D-Bilder und die Behandlungspläne zeigt. Sie ermöglicht es den Patientinnen und Patienten, ihre Situation und die möglichen Behandlungsoptionen besser zu verstehen und die bestmögliche Entscheidung zu treffen.

Neben der Übermittlung von 3D-Dateien an die Labore wird OVO auch die Möglichkeit bieten, eine digitale Zusammenfassung mit Bildern an die Patientinnen und Patienten zu senden. Nach Aussagen von Anwenderinnen und Anwendern von OVO wird das Gerät die tägliche Arbeit in der Praxis prägen.

Marie-Laure Pochon, Geschäftsführerin von 3DISC, kommentiert: „OVO ist eine große Bereicherung für 3DISC. Wir sind damit anderen Scannern einen Schritt voraus. Wir bieten den Patienten einen neuen Komfort und optimieren die Beziehung zwischen Zahnärzten und Patienten. Dies ist ein grundlegendes Ziel von 3DISC, für das die Gesundheit der Zähne ein wichtiger Indikator für das Wohlbefinden des Patienten ist.“ ❖

■ Though the intra-oral scanner HERON IOS was voted the second most popular intra-oral scanner by dentists in 2022, 3DISC will enhance its range by launching OVO, a product to reinvent the intra-oral scanner.

Intra-oral scanners have been the greatest digital innovation of the last ten years, perhaps since the advent of digital dentistry. Thanks to increased precision, speed of image acquisition and just a few clicks to send dental impressions to dental laboratories, this technology offers real assistance to dentists, specialists and their patients.

OVO is a technological revolution in both hardware and software thanks to the integrated 2D camera and the Scan&Tell communication software suite with smile design, buccal monitoring and more.

OVO is a clinical communication tool allowing dentists and patients to visualise dentition and possible treatments. This new, interactive visualisation is shared via a tablet showing 3D impressions, 2D images and the dentist's recommendations. It will allow patients to better understand their situation and treatment options to make the best possible decision. In addition to sending 3D files to the laboratories, OVO can send a digital summary including images to patients. According to dentists who have used OVO, it is a system that will be used daily.

Marie-Laure Pochon, president of 3DISC says: "This new OVO scanner is a major feat for 3DISC. We are taking a step ahead of other scanners. We are bringing a new level of comfort to patients and improving the relationship between dentists and patients. This is a fundamental element for 3DISC, for whom the health of the teeth is a vital indication of the patient's wellbeing." ❖

3DISC, USA
www.3disc.com
Hall 10.2
Booth M051

AD



ImplantStock



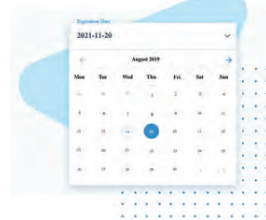
Plan surgeries easily

Reserve from your stock digitally.
Order missing implants prior
to operation online.



Follow up expiring implants

Keeps track of the expiry dates, so that you can use them before it's too late or offer for sale or exchange.



Control and monitor your implant stock from anywhere at any time

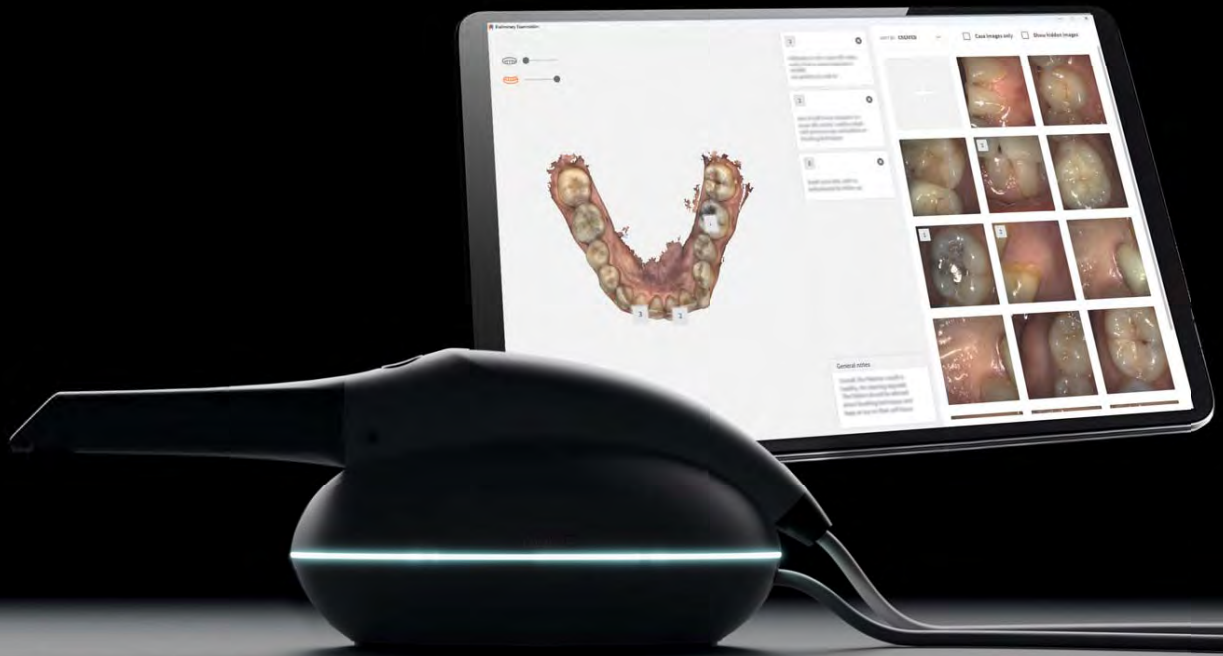
Enjoy your holidays, weekends, dinners, time with family. No more sleepless nights because of OP planning.



3DISC reinvents IOS usage in the clinic



The Scan&Tell communication-hub



*One stop-solution
for 2D images,
3D impression,
tell, show and do*

*«The Scan&Tell is a digital revolution,
I use it in most appointments. I love my
new Communication Hub ! I am using
OVO as an IOS, an intra-oral camera and
to enhance my patient communication
and acceptance rate !»*

Dr Lopes

today

Saturday
18 March
18.3.

40th International Dental Show • Cologne • 14–18 March 2023

	<p>Endodontics Ein Interview mit Endodontie-Spezialist Prof. Gianluca Gambarini <i>An interview with endodontic specialist Prof. Gianluca Gambarini</i></p> <p>» 8</p>		<p>Product focus SHOFU Dental präsentiert Ceramage UP <i>SHOFU Dental presents Ceramage UP</i></p> <p>» 26</p>		<p>Product focus NeoGen Cape-Membran von Neoss vorgestellt <i>Neoss introduces NeoGen Cape membrane</i></p> <p>» 31</p>
---	---	---	---	---	--

Herausragende Leistungen auf der IDS geehrt

Celebrating dental excellence at IDS

Dr. Robert Gaudin gewinnt den ersten DT Award.

Dr Robert Gaudin wins inaugural DT Award, sponsored by Neoss.

■ Dr. Robert Gaudin von der Charité – Universitätsmedizin Berlin wurde bei der Verleihung des DT Awards während der IDS für herausragende Leistungen in der Zahnmedizin geehrt. Für den Wettbewerb waren Kliniker aufgefordert, Fälle einzureichen, die dokumentieren. » 4

■ Dr Robert Gaudin of Charité–University Medicine Berlin in Germany was honoured at the DT Award ceremony held during IDS for outstanding achievements in dentistry. The competition required clinicians to submit cases documenting how the best patient result could be achieved » 4



• Dr. Robert Gottlander (rechts) überreicht Dr. Robert Gaudin den ersten DT Award.
• Dr Robert Gottlander (right) presenting Dr Robert Gaudin with the first-ever DT Award.

People of today




• Heikki Kyöstiä, president and founder of Planmeca.

„Seit über 50 Jahren hat Planmeca die Mission, Zahnärzte dabei zu unterstützen, ihren Patienten das bestmögliche Behandlungsergebnis zu bieten – ganz im Sinne unseres Leitspruchs ‚Better care through innovation‘.“

“For over 50 years, Planmeca has been on a mission to support dental professionals in delivering the best possible treatment experiences to their patients—in line with our slogan ‘Better care through innovation’.”

Come visit us!



Hall 11.3, Stand C010

3D printing

international magazine of dental 3D-printing technology



Einfache, schmerzfreie Technik zur Remineralisierung früher kariöser Läsionen

Simple, pain-free technology for remineralising early carious lesions

Ein Interview mit den Mitbegründerinnen von vVARDIS. *An interview with the co-founders of vVARDIS.*

■ Die Schweizer Zahnärztinnen und Schwestern Dr. Haleh und Dr. Golnar Abivardi sind international anerkannte Innovatorinnen, preisgekrönte Serienunternehmerinnen und die CEOs und Gründerinnen von vVARDIS, einem Schweizer Hersteller von Produkten unter anderem für die tägliche Mundpflege und Zahnaufhellung.

Mit der Eröffnung Ihrer ersten Kliniken im Jahr 2003 waren Sie die Ersten in der Schweiz, die eine Dental Service Organisation gegründet haben. Können Sie uns bitte etwas über den Start Ihres Unternehmens erzählen?

Golnar: Ja, wir haben einfach das getan, was unser Herz uns sagte, ohne uns bewusst zu sein, dass wir eine Dental Service Organisation aufbauen würden. Davor hatten wir jedoch eine öffentliche Kinderzahnklinik betrieben. In der Schweiz sind diese Kliniken zur Prävention an Grundschulen angeschlossen. » 2



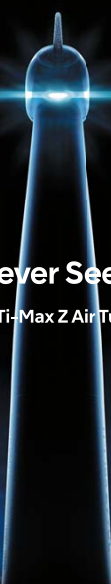
• Dr. Haleh und Dr. Golnar Abivardi sind die Gründerinnen von vVARDIS.
• Drs Haleh and Golnar Abivardi are the founders of vVARDIS.

■ Swiss dentists and sisters Drs Haleh and Golnar Abivardi are internationally renowned innovators, award-winning serial entrepreneurs and the CEOs and founders of vVARDIS, a Swiss manufacturer of daily oral care and whitening products, among others.

With the opening of your first clinics in 2003, you were the first in Switzerland to start a dental service organisation. Could you please tell us about the launch of your business?

Golnar: Yes, we were just doing what our heart told us to do without quite realising that we were » 2

NSK
Create it



Power Never Seen Before

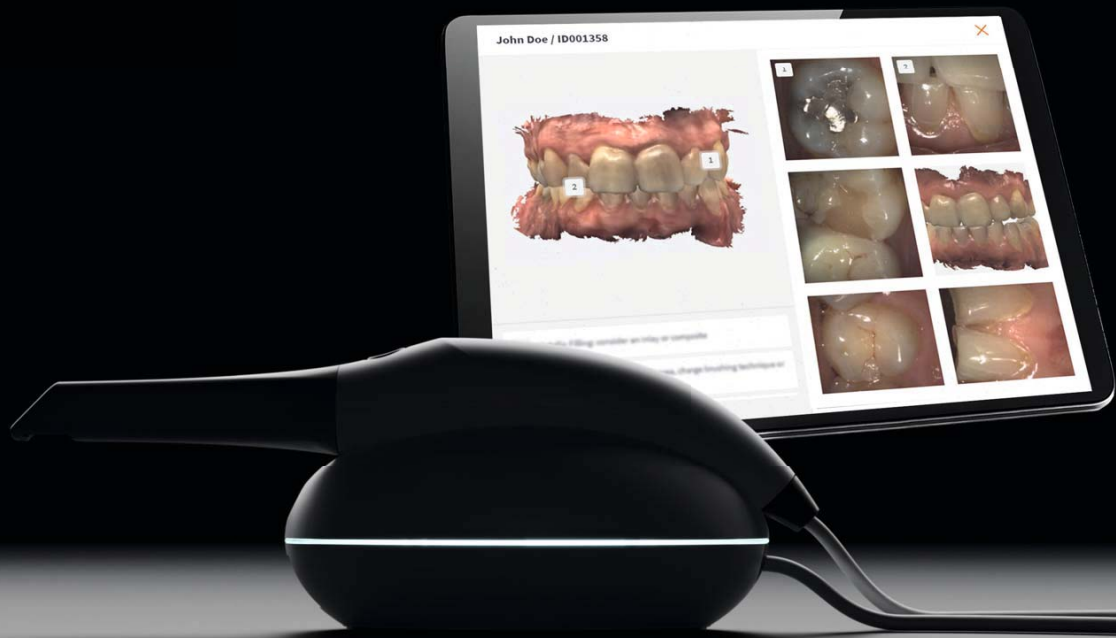
New Ti-Max Z Air Turbine

HALL 11.1 STAND A-010

“The first IOS I can use
in every patient appointment”



The Scan&Tell communication hub



*One-stop solution
for 2D images
& 3D scans:
tell, show & do!*

*“With OVO & iPad I have all I need
to build and present my findings, options
and treatment plans. Simplifying patient
communication and engagement.”*

Dr Adolfo Lopes,
DDS, MSc, PhD

OVO is the combination of 3 technologies:
2D camera, 3D scanner and the Scan&Tell communication hub,
providing easy follow-up, tracking & communication
to closely monitor the evolution of the patient's health.

3DISC The DentalTech®

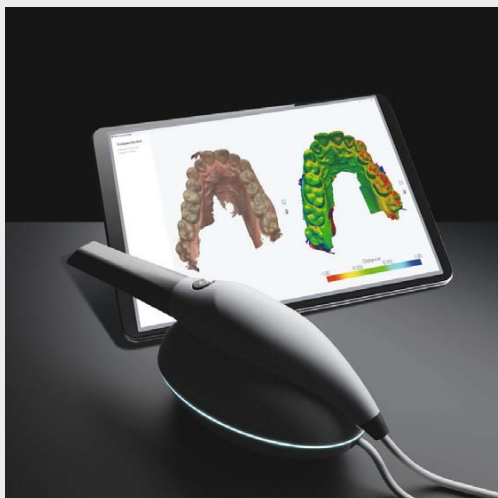
3DISC ERFINDET INTRAORALEN SCANNER MIT OVO NEU 3DISC REINVENTS THE INTRA-ORAL SCANNER WITH OVO

Nach der Einführung des Intraoralscanners HERON IOS der bereits 2022 von Zahnärztinnen und Zahnärzten zum zweitbeliebtesten Intraoralscanner gewählt wurde, erweitert 3DISC nun sein Produktportfolio durch die Markteinführung von OVO, ein Produkt, das den Intraoralscanner neu erfindet.

Seit dem Einzug der Digitalisierung in die Zahnarztpraxis sind Intraoralscanner die wichtigste digitale Innovation der letzten zehn Jahre. Dank der gesteigerten Präzision, der Geschwindigkeit der Bildaufnahme und der Möglichkeit, Zahnabdrücke mit nur wenigen Klicks an Dentallabore zu senden, bietet diese Technologie Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie ihren Patientinnen und Patienten einen echten Mehrwert.

OVO ist eine technologische Revolution sowohl in Bezug auf die Hardware als auch auf die Software, dank der integrierten 2D-Kamera und der Scan&Tell-Kommunikationssoftware mit Smile Design und Buccal Monitoring.

OVO ist ein klinisches Kommunikationswerkzeug, das es Zahnärztinnen und Zahnärzten ermöglicht, gemeinsam mit ihren Patientinnen und Patienten deren Gebiss und die möglichen Behandlungsempfehlungen zu



visualisieren. Diese interaktive Visualisierung erfolgt über ein Tablet, das 3D-Abdrücke, 2D-Bilder und die Behandlungspläne zeigt. Sie ermöglicht es den Patientinnen und Patienten, ihre Situation und die möglichen Behandlungsoptionen besser zu verstehen und die bestmögliche Entscheidung zu treffen.

Neben der Übermittlung von 3D-Dateien an die Labore wird OVO auch die Möglichkeit bieten, eine digitale Zusammenfassung mit Bildern an die Patientinnen und Patienten zu senden. Nach Aussagen von Anwenderinnen und Anwendern von OVO wird das Gerät die tägliche Arbeit in der Praxis prägen.

Marie-Laure Pochon, Geschäftsführerin von 3DISC, kommentiert: „OVO ist eine große Bereicherung für 3DISC. Wir sind damit anderen Scannern einen Schritt voraus. Wir bieten den Patienten einen neuen Komfort und optimieren die Beziehung zwischen Zahnärzten und Patienten. Dies ist ein grundlegendes Ziel von 3DISC, für das die Gesundheit der Zähne ein wichtiger Indikator für das Wohlbefinden des Patienten ist.“

„Though the intra-oral scanner HERON IOS was voted the second most popular intra-oral scanner by dentists in 2022, 3DISC will enhance its range by launching OVO, a product to reinvent the intra-oral scanner.“

Intra-oral scanners have been the greatest digital innovation of the last ten years, perhaps since the advent of digital dentistry. Thanks to increased precision, speed of image acquisition and just a few clicks to send dental impressions to dental laboratories, this technology offers real assistance to dentists, specialists and their patients.

OVO is a technological revolution in both hardware and software thanks to the integrated 2D camera and the Scan&Tell communication software suite with smile design, buccal monitoring and more.

OVO is a clinical communication tool allowing dentists and patients to visualise dentition and possible treatments. This new, interactive visualisation is shared via a tablet showing 3D impressions, 2D images and the dentist's recommendations. It will allow patients to better understand their situation and treatment options to make the best possible decision. In addition to sending 3D files to the laboratories, OVO can send a digital summary including images to patients. According to dentists who have used OVO, it is a system that will be used daily.

Marie-Laure Pochon, president of 3DISC says: "This new OVO scanner is a major feat for 3DISC. We are taking a step ahead of other scanners. We are bringing a new level of comfort to patients and improving the relationship between dentists and patients. This is a fundamental element for 3DISC, for whom the health of the teeth is a vital indication of the patient's wellbeing."

3DISC, USA
www.3disc.com
Hall 10.2
Booth M051

XCEED LIMITS MIT LARA XL XCEED LIMITS WITH LARA XL

Mit der neuen Lara XL bringt W&H jetzt einen Sterilisator auf den Markt, der die leistungsstarken und beliebten W&H Modelle ergänzt. Neue Funktionalität, mehr Fassungsvermögen – Lara XL übertrifft alle Erwartungen.

Die schnellsten Sterilisationszyklen ihrer Klasse, eine durchdachte Dokumentation sowie eine intuitive Navigation machen die W&H Sterilisatoren für Tausende zahnärztliche Praxen zur ersten Wahl. Mit der Lara XL legt W&H jetzt den Grundstein für noch mehr Innovation und Benutzerfreundlichkeit.

Die patentierte Technologie Eco Dry+ passt die Trocknungszeit automatisch an die Beladungsmenge an. Dadurch wird die Zykluszeit verringert und der Energieverbrauch optimiert – eine umweltfreundliche Lösung für Sterilisationsprozesse, die obendrein auch noch die Lebensdauer der Instrumente erhöht, indem sie die Dauer der Hitzeexposition auf ein notwendiges Minimum reduziert.

Lara XL verfügt über eine beeindruckende Kammergröße von 28 Litern. Das höhere Volumen ermöglicht die Wiederaufbereitung von bis zu 7 Kilogramm verpackter Instrumente in einem Durchgang. Mit dem einzigartigen und äußerst flexiblen Trayträgersystem mit sechs großen Trays kann das größere Fassungsvermögen optimal genutzt werden.

Lara XL basiert auf einem ausgeklügelten und zukunftsorientierten technischen Konzept, mit dem sich

der Sterilisator ganz einfach an andere Geräte anschließen lässt. Handhabung, Dokumentation und Berichterstellung werden damit vereinfacht. Innovationen wie das ioDentSystem oder die W&H Steri App sind zukunftsweisende Möglichkeiten, praktische digitale Tools in den Workflow zu integrieren.

Lara XL lässt sich mit zwei W&H Activation-Codes upgraden: EliTrace und Schnellzyklus. Mit seinem fortschrittlichen Dokumentationssystem bietet EliTrace Rückverfolgbarkeit bis hin zum einzelnen Instrument. Jeder Beutel ist durch einen Barcode

gekennzeichnet, der darüber informiert, wann sein Inhalt erfolgreich sterilisiert wurde. Der Schnellzyklus ist eine zusätzliche Funktion, mit der sich unverpacktes Gut in nur 20 Minuten sterilisieren lässt.

„With the new Lara XL, W&H is launching a steriliser that further complements its popular high-performance steriliser models. New features, higher capacity – Lara XL exceeds all expectations.“

The fastest sterilisation cycles in their class, a sophisticated documentation and an intuitive navigation,

make the W&H steriliser models the first choice for thousands of dental practices. Lara XL is now breaking the ground for even more innovation and user-friendliness.

The patented Eco Dry+ technology automatically adjusts drying times to the mass of the load, thus reducing cycle times and optimising energy consumption – an eco-friendly solution for sterilisation processes that also extends the service life of instruments by keeping heat exposure to a necessary minimum.

Lara XL features an impressive 28-liter chamber. The higher volume

allows for up to 7 kg of wrapped instruments to be reprocessed in one go. A unique and extremely flexible rack system with six large trays makes clever use of the increased capacity.

Lara XL is based on a sophisticated and future-oriented technical concept that allows the steriliser to be easily connected to other devices in order to simplify handling, documentation and reporting. Innovations such as the ioDent system or the W&H Steri App are forward-looking ways of integrating practical digital tools into the workflow.

Lara XL can be upgraded with two W&H activation codes: EliTrace and Fast Cycle. With its advanced documentation system, EliTrace offers traceability down to the single instrument. A barcode labels each pouch and informs on when its content has been successfully sterilised. Fast Cycle is an additional function that allows sterilisation of unwrapped items in just 20 minutes.

W&H Group, Austria
www.wh.com
Hall 10.1, Booth A020/
B029, A002



DENTOSCOPE

ACTUALITÉS CLINIQUES, PRATIQUES ET TECHNIQUES

Hors-série IDS 08/03/2023

IDS 2023

Cent ans de salon dentaire

Nouveaux **produits** // **Échos** de l'industrie



Cette année ce sont les 100 ans de l'IDS. Le vrai *come-back* « post-covidique » de la grand-messe de Cologne aura lieu du 14 au 18 mars pour son 40^e salon. Un congrès tous les deux ans. 100 ans... 40^e édition ? J'ai compté trois fois... je bloque. Pourtant j'étais plutôt bonne en maths.

En réalité l'histoire de l'IDS est loin d'être linéaire, comme le relate très bien le dossier « centenaire » à lire dans ce numéro. C'est en 1992 que Koelnmesse devient un centre d'attraction mondial. En 2023, le 40^e salon IDS se veut toujours plus orienté à l'international. Pour ma part c'est mon premier IDS, j'espère en prendre plein les yeux.

Vous n'avez pas prévu d'y aller mais vous souhaitez faire la petite souris et savoir qui, quoi, comment ? Regardez du côté de l'application IDSconnect : vous y trouverez des informations en direct sur les dernières tendances, développements et produits de l'industrie, ainsi que des conférences en ligne.

Plus modestement, comme chaque année notre hors-série IDS vous présente les innovations de la dentisterie à travers des interviews de praticiens qui s'y rendent et un panel de nouveautés produits.

La dentisterie évolue : plus que jamais notre pratique est indissociable de l'industrie et de la technologie. La question n'est plus de savoir si nous allons nous équiper mais comment organiser notre flux au quotidien. Le numérique n'est plus une perspective.

Comment faire un choix à la fois durable, utile, raisonnable financièrement avec des éléments compatibles entre eux et si possible évolutifs ? C'est répondre à la question aujourd'hui existentielle de notre flux numérique : il est propre à chacun selon sa spécialité, son organisation interne et la quantité d'étapes qu'on externalise ou qu'on décide de faire nous-mêmes au cabinet.



Dr Amandine Para

Rédactrice en chef de Dentoscope

Happy birthday

Mister IDS !

Le flux de travail numérique est l'une des tendances phares de cette nouvelle édition de l'IDS. Entre navigation, intelligence artificielle et produits du quotidien d'un cabinet dentaire, le numéro spécial IDS vous offre une belle sélection de produits. En clair une vision à 365 degrés du fonctionnement d'un cabinet dentaire en phase avec les données actuelles de la science.

Au micro de la rédaction, nous retrouvons quatre interlocuteurs. À l'honneur cette année au salon, l'empreinte optique démocratisée et accessible pour une utilisation quotidienne est abordée dans une interview de Marie-Laure Pochon (3Disc). Puis Pierre-Yves Le Maout, président du Comident, donne un avis sur la question du nouveau règlement européen relatif aux dispositifs médicaux et son incidence sur la sortie de nouveaux produits dentaires. En vous baladant entre nos stands, ne ratez pas l'interview des Drs François Veuve et Jean-François Chouraqui, très au fait de la dentisterie numérique et véritables guides locaux du salon de l'IDS.

La collection 2023-2024 des tendances dentaires vous attend. *Happy birthday Mister IDS !*

- IDS : cent ans de salon dentaire 6
- Panorama de la dentisterie mondiale 8
- Échos de l'industrie 11
- Entretien
Marie-Laure Pochon
Présidente de 3DISC 14
- Entretien
Frédéric Le Cossec
Responsable marketing de Dentalhitec 16
- Entretien
Pierre-Yves Le Maout
Président du Comident 19
- Profession
Pourquoi ils vont à l'IDS 20
- Sélection de produits 22
- Sélection d'événements 42

DENTOSCOPE HORS-SÉRIE IDS 2023

EST ÉDITÉ PAR PARRESIA (RCS PARIS 837 734 318)
23, AVENUE DU DR LANNELONGUE - 75014 PARIS

- Directeur de la publication : Patrick BERGOT
- Rédaction : Rédactrice en chef : Dr Amandine PARA
Rédactrice en chef adjointe : Agnès TAUPIN (agnes.taupin@parresia.fr)
Rédacteur graphiste : Cyril GIRAUD
- Publicité : Directeur de publicité : Mathieu LE MOING
(06 73 99 66 32 - mathieu.lemoing@parresia.fr)
Chef de publicité : Eva Mandon (06 80 53 63 33 - eva.mandon@parresia.fr)
Assistante commerciale : Julia THIRION (06 76 23 83 25 - julia.thirion@parresia.fr)
- Fabrication : Imprimerie Rotochampagne (52000 Chaumont)
- Photos d'ambiance : iStock.

« Nous voulons que le digital soit au service du clinique »

Pour Marie-Laure Pochon, présidente de 3DISC, l’empreinte numérique va fortement se développer dans les cabinets dentaires dans les cinq prochaines années.

Dentoscope : Que représente le salon IDS de Cologne pour votre entreprise 3DISC, largement orientée à l’international ?

Marie-Laure Pochon, présidente de 3DISC :
Avant même l’arrivée du digital, l’industrie dentaire était déjà mondiale. Elle l’est encore plus avec l’ère du numérique. Notre marché est mondial, nous réalisons 3 % de nos ventes en France. Notre premier marché ce sont les USA, le Brésil et le Moyen-Orient. Nous ne vendons pas en direct nos équipements, mais au travers de distributeurs. L’IDS est un temps fort qui nous permet de présenter nos innovations. Nous avons à cœur que nos innovations apportent de la facilitation et un intérêt véritablement clinique aux chirurgiens-dentistes. Nous voulons que le digital soit au service du clinique et non le digital au service du digital.

Qu’attendez-vous des échanges avec la communauté des chirurgiens-dentistes ?

Nous échangeons avec des chirurgiens-dentistes du monde entier, toute l’année, et particulièrement des Français. C’est la raison pour laquelle nous avons installé notre siège à Paris, il y a deux ans. Les chirurgiens-dentistes nous conseillent et testent nos produits. Nous sommes avant tout une société de recherche et développement.

Constatez-vous des différences d’approche clinique selon les pays et les continents ?

Les cliniques pratiquées sont différentes d’un continent à l’autre. Au Brésil, les pratiques dentaires



Marie-Laure Pochon, présidente de 3DISC.

« L’INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EST UNE MANIÈRE DE REBAPTISER LES ALGORITHMES. »

sont très axées sur l’esthétique. Aux Etats-Unis, la pratique est orientée particulièrement vers les implants et les aligneurs, et un peu moins vers le préventif. L’appétence pour le digital est différente selon les pays. Au Brésil, dont la superficie fait cinq fois la France, les distances sont colossales et envoyer un moulage à un laboratoire est compliqué. L’appétence pour le digital y est donc extrême. Le continent européen n’est pas forcément très équipé en matière de caméra numérique.

Nous avons créé un scanner intraoral dans le but qu'il soit le meilleur pour les dentistes de famille. Notre équipement Heron IOS a été élu deuxième scanner intraoral préféré des dentistes du monde entier en 2022, dans le cadre du prix de l'Institute of Digital Dentistry, ce qui est une grande reconnaissance. Notre ambition est d'apporter au monde des chirurgiens-dentistes un outil très intuitif et simple avec lequel il est quasiment impossible d'envoyer un fichier incomplet. Avant d'envoyer les empreintes, deux secondes seulement permettent de réaliser un « check » : nous sommes les seuls à proposer cette fonctionnalité. Notre produit permet de faire des scans de tous les types de patients, y compris les édentés.

« LE CHOIX D'UN SCANNER INTRAORAL DOIT S'ORIENTER SELON MOI SUR LA FACILITÉ DE LA PRISE D'EMPREINTE ET SON ASPECT INTUITIF CAR IL PEUT Y AVOIR DE GRANDES DIFFÉRENCES SELON LES ÉQUIPEMENTS. »

Qu'entendez-vous par dentiste de famille ?

Je parle de chirurgiens-dentistes qui ne sont pas spécialistes dans une discipline particulière et traitent tous les types de patients quotidiennement. Notre équipement est très intuitif et simple. Certains scanners intraoraux peuvent avoir été pensés pour un seul type de clinique : l'implantologie ou l'orthodontie. Notre scanner intraoral s'adapte à tous les types d'actes cliniques, sans difficultés et simplement, quel que soit le patient.

Quels nouveaux développements technologiques équipent les scanners intraoraux ?

Le choix d'un scanner intraoral doit s'orienter selon moi sur la facilité de la prise d'empreinte et son aspect intuitif car il peut y avoir de grandes différences selon les équipements. Le second critère de choix doit être la réalisation d'empreintes sur tout type de patient, dont les édentés. Les fabricants de scanners sur le marché sont tous des sociétés de recherche et développement et disposent de brevets. Les nôtres sont déposés jusqu'en 2038.

Nous lançons un nouveau produit qui a mon sens est révolutionnaire. Pour le concevoir, nous nous sommes appuyés sur la réflexion suivante :

probablement l'une des réticences du chirurgien-dentiste à s'équiper d'un scanner est la question de savoir s'il va investir dans un outil qui lui permet seulement d'envoyer des fichiers à son laboratoire. Avec notre innovation, Ovo, que nous allons présenter à l'IDS, le praticien va pouvoir scanner la bouche de tout type de patient, mais aussi lui

montrer le traitement envisagé, grâce à un iPad.

L'association d'images 2D et 3D va permettre de montrer au patient quel soin lui est proposé et de présenter une planification de traitement.

Il sera possible d'envoyer ces images par *e-mail* au patient. Le praticien pourra scanner et montrer à son patient en même temps, ce qui va permettre

d'améliorer le dialogue avec lui et probablement l'inciter à accepter plus facilement le traitement.

Quelles sont les projections d'équipement des chirurgiens-dentistes en caméra intraorale ?

Aujourd'hui, ce serait 13 % des chirurgiens-dentistes qui utilisent quotidiennement un scanner intraoral, le nombre de praticiens équipés étant lui plus important. Nous prévoyons que 60 % des dentistes européens seront équipés dans les cinq ans qui viennent.

L'intelligence artificielle fait son incursion dans les caméras intraorales. Quelles orientations techniques futures se profilent ?

L'intelligence artificielle est une manière de reprogrammer les algorithmes. Ces algorithmes, nous leur apprenons à auto-apprendre. Lorsqu'un scanner est utilisé par le même praticien, il auto-apprend la façon dont celui-ci réalise la prise d'empreinte et il établit des corrections si nécessaire. Nous réalisons des mises à jour de nos logiciels tous les deux à trois mois et ce sans coût supplémentaire pour le chirurgien-dentiste, l'amélioration du *software* étant inclus dans le service. Nous travaillons quotidiennement à la recherche et au développement pour de nouveaux produits dans les années qui viennent. •••

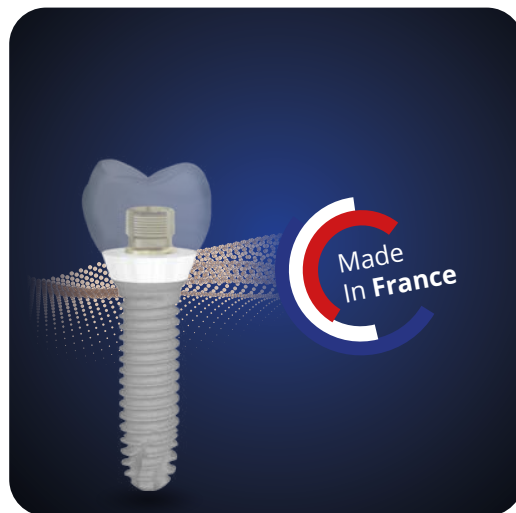
Propos recueillis par Agnès Taupin.

L'IMPLANT TISSUE LEVEL Z1

L'implant Tissue Level Z1 breveté associe un corps en titane pur et un col en zircone. Le titane est le matériau de référence pour sa résistance à la flexion et son ostéointégration. La zircone, quant à elle, présente comme atout majeur une excellente biocompatibilité vis-à-vis des fibroblastes. Cette propriété est particulièrement importante en implantologie car elle favorise l'adhésion ainsi que la prolifération épithéliale et conjonctive, garantissant la stabilité d'un joint étanche. Il offre l'avantage d'être un implant Tissue Level biomimétique réunissant des matériaux optimisés pour les tissus avec lesquels il est en contact dans le but de préserver et protéger l'espace biologique.

TBR

<https://tbr.dental> - Hall 4.1 – stand A020



OVO

Ovo est à la fois une révolution technologique au niveau du *hardware* (avec notamment une caméra 2D intégrée) et du *software*, avec la suite logicielle de communication Scan&Tell (qui comprend notamment un *smile design* et un *buccal monitoring*). Il devient un outil de communication clinique grâce à la visualisation interactive qui permet aux patients de mieux comprendre en examinant la situation. La visualisation s'effectue avec une tablette, une impression 3D et des images 2D incorporant les commentaires et préconisations du chirurgien-dentiste. Ce scanner intraoral permet aussi d'envoyer des fichiers 3D aux laboratoires, mais également des courriels de synthèse aux patients, intégrant des images.

3Disc Dental Connect

www.3disc.com - Hall 10.2 - stand M051



TRIOS 5 WIRELESS

Trios 5 Wireless est doté d'une nouvelle technologie d'alignement intelligente : ScanAssist, intégrée dans un scanner compact repensé et optimisé sur le plan hygiénique, pour offrir un haut niveau de performance d'imagerie et de contrôle des infections. Un indicateur LED et un signal sensoriel tactile rendent la prise d'empreinte numérique plus fluide et rapide. La technologie ScanAssist limite le mauvais alignement et la distorsion des modèles 3D. Les scans peuvent être effectués dans n'importe quelle direction. Vous pouvez désormais vous affranchir du protocole de scan.



3Shape

www.3shape.com/fr/scanners/trios-5 - Hall 4.2 – stand J098/K099

N°53
FÉV.
2023

N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

HORS
IDS 2023
SÉRIE

Le monde dentaire se donne rendez-vous à Cologne



40^e édition de l'IDS

- Centenaire de l'IDS - Retour sur 100 ans de salon dentaire
- Sélection de nouveaux produits



Hall 11.1
stand F058/G059

**Admetec
Solutions**

DES LOUPES POUR AMÉLIORER LE CONFORT VISUEL

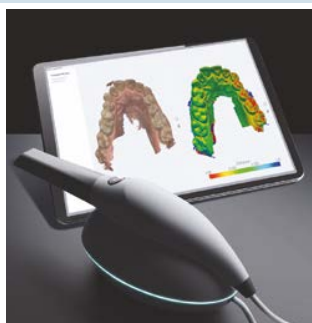
Avec ces loupes, la position des yeux est plus native, la fatigue oculaire est donc considérablement diminuée.



© NOA_BAR-ON

Travailler longtemps, tête inclinée, exerce une pression extrême sur le rachis et entraîne les troubles musculosquelettiques les plus décrits par les dentistes sur les zones cervicales et dorsales. Grâce à leur structure ergonomique, les loupes Ergo d'Admetec offrent une angulation de 45° vers le bas qui permet de travailler tout en maintenant la tête dans une position neutre et de conserver ainsi une bonne posture générale.

Pour plus d'informations :
www.admetec.com -
distributeur :
www.uninovia.fr



3Disc

Hall 10.2 - Stand M051



DÉCOUVREZ OVO, LE NOUVEAU SCANNER INTRA-ORAL DE 3DISC

Le fabricant du scanner Heron iOS complète sa gamme avec Ovo, qu'il présentera à l'occasion de l'IDS.

Ovo est un progrès technologique au niveau du hardware (avec notamment une caméra 2D intégrée) et du software, avec la suite logicielle de communication Scan&Tell (qui comprendra notamment un smile design et un buccal monitoring). Ce scanner est un outil de communication clinique permettant au praticien et à son patient de visualiser ensemble la dentition et les traitements proposés. Le patient comprendra ainsi mieux la situation. Après échange avec le praticien, il pourra prendre une décision personnalisée plus sereinement. La visualisation se fera avec une tablette, une impression 3D et des images 2D incorporant aussi les commentaires et la préconisation du chirurgien-dentiste. Ovo permettra aussi d'envoyer aux patients des mails de synthèse comprenant des images.

Pour plus d'informations :
www.3disc.com/fr/

Align Technology



Hall 1.2
Stand
A050/C051

INVISALIGN SMILE ARCHITECT, LE LOGICIEL QUI COMBINE PLANIFICATION DE L'ALIGNEMENT DENTAIRE ET RESTAURATION

Invisalign Smile Architect est un logiciel de planification de traitement ortho-restauratif, qui prend en compte les caractéristiques faciales du patient et permet aux omnipraticiens d'intégrer le traitement par aligneurs transparents à leurs plans de traitement.



Invisalign Smile Architect associe analyse faciale et planification du traitement ortho-restauratif au sein de la plateforme logicielle ClinCheck 3D, offrant aux praticiens la flexibilité nécessaire pour répondre aux différents besoins des patients. Il leur permet d'adopter une approche globale et d'élaborer des plans de traitement peu invasifs qui préservent la structure

saine et naturelle de la dent. Le nouveau logiciel change radicalement la planification numérique du traitement en offrant aux praticiens une plus grande flexibilité, l'accès aux préférences de traitement et la possibilité de modifier le plan de traitement en temps réel.

Pour plus d'informations :
www.aligntech.com

Hauts-de-Seine : 3Disc innove dans le secteur des scanners dentaires 🦷

Cette société très spécialisée propose un scanner permettant d'obtenir une vision 3D immédiate de la bouche du patient. Après avoir racheté et relocalisé en France l'entreprise américaine en 2020, Marie-Laure Pochon l'a développé.



Le scanner peut-être aisément réalisé par le dentiste en moins de trois minutes. (3Disc)

Par **Leo Da Veiga**

Publié le 17 mars 2023 à 11:23 | Mis à jour le 17 mars 2023 à 11:38

Faciliter la relation dentiste-patient et vulgariser la **santé dentaire**, c'est l'ambition de l'entreprise 3Disc, qui vient de lancer la commercialisation de son nouveau scanner

dentaire « OVO », à l'occasion du salon IDS de la médecine dentaire, à Cologne.

Le scanner peut-être aisément réalisé par le dentiste lui-même en moins de trois minutes. Principale innovation, il affiche immédiatement un modèle 3D « lisible » de la bouche du patient. Celui-ci peut donc se rendre compte par lui-même de son état sans attendre les résultats du laboratoire. En outre, et pourvu que le praticien soit également muni d'une imprimante 3D, ce scanner permet de réaliser immédiatement une couronne sur mesure.

Vulgariser le rendez-vous dentaire

« Aujourd'hui, seuls 40 % des Français sont suivis par un dentiste. Il y a une trop grande méconnaissance des enjeux de la santé dentaire, et cette innovation doit permettre d'y répondre en permettant au médecin de faire preuve de pédagogie, sans avoir à espérer un retour du patient, ce qui est toujours incertain », argue [Marie-Laure Pochon](#).

LIRE AUSSI :

- **Biotech Dental, l'ETI qui a digitalisé les cabinets dentaires**

Ingénieure et ancienne dirigeante du groupe spécialisé dans l'imagerie dentaire Acteon, elle a racheté en 2020 3Disc, créée en 2010 à Washington. « Ils développaient alors une première version de scanner intra-oral, et venaient d'achever une première phase de commercialisation, qui était un échec cuisant », note la présidente. Elle profite donc de cette période de fragilité, en pleine crise sanitaire, pour acquérir la société, aux côtés du fonds d'investissement Galiena Capital (45 %) et des salariés (10 %).

Une relocalisation en France payante

Si elle maintient le site américain en place, qui compte 26 salariés dont huit pour la production des scanners, elle relocalise immédiatement le siège social de l'entreprise en France, plus précisément à Neuilly-sur-Seine (Hauts-de-Seine). Depuis, elle a fait

passer le chiffre d'affaires de l'entreprise d'1 à 12 millions d'euros (en 2022), en vendant le premier modèle de scanner optimisé dans plus de 54 pays. « La France a l'avantage d'avoir une grande culture dentaire, et de très bons ingénieurs. Sans compter le Crédit Impôt Recherche, qui ne gâche rien », glisse-t-elle.

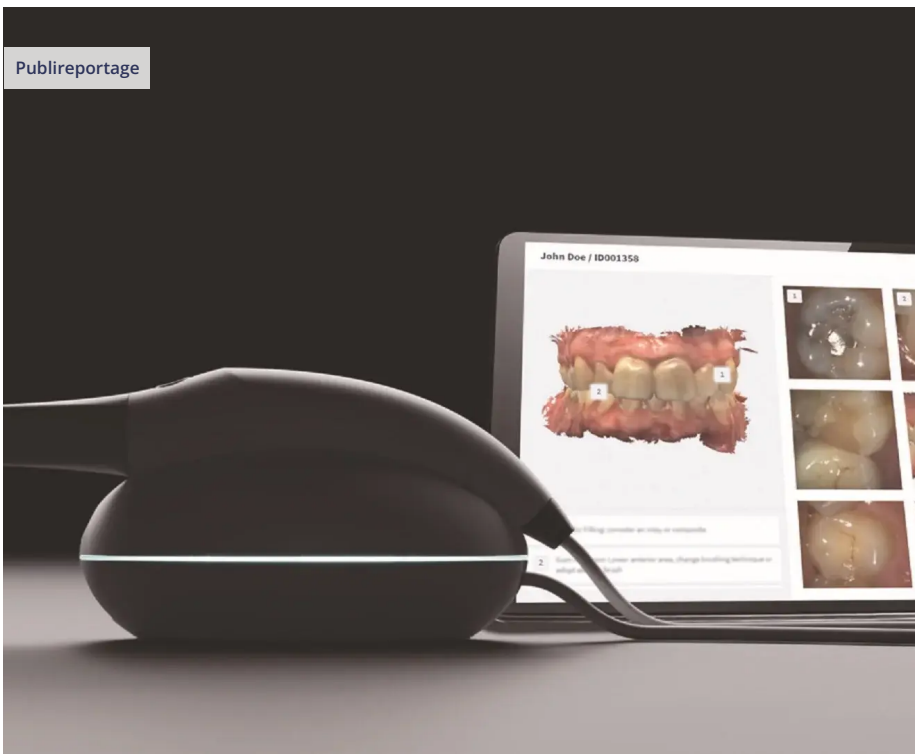
Son premier marché n'est cependant toujours pas l'Hexagone, mais le Brésil, où un manufacturier revendeur vient d'ailleurs de signer avec 3Disc un contrat pour l'achat de 23 millions d'euros de scanners, sur plusieurs années.

Continuant à développer sa R&D en France, Etats-Unis et Corée du Sud, la société envisage déjà un troisième modèle de scanner l'année prochaine. Elle vise les 22 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023, et mène, pour accompagner cette forte croissance, une campagne de recrutement pour passer de 52 à 62 salariés.

Léo Da Veiga

3DISC lance OVO et réinvente l'IOS pour en faire un outil de communication dentiste-patient multi-quotidien

[Home](#) / [Marketplace](#) / [3DISC](#) / [News](#)



Publireportage

3DISC Taking Digital Beyond

- [Menu principal](#)
- [À propos de](#)
- [Articles](#)
- [Produits](#)
- [Vidéos](#)
- [Photos](#)
- [Événements](#)
- [e-paper](#)

3disc.com/



[Partager](#) [Enregistrer](#)

OVO est le nouveau scanner intra-oral de 3DISC. Le produit a été présenté à l'International Dental Show la semaine passée à Cologne en Allemagne. (Image : 3DISC)



Dental
Tribune International

En 2022, le scanner intra-oral HERON IOS, produit phare de 3DISC, a été élu deuxième scanner intra-oral le plus populaire par les dentistes dans le cadre du concours Intraoral Scanner Awards de l'Institute of Digital Dentistry. La dentaltech franco-américaine a présenté, en avant-première, à l'IDS



mar. 21 mars 2023

[Partager](#)[Enregistrer](#)

(International Dental Show), son nouveau scanner « OVO », 100 % innovant, premier d'une nouvelle catégorie sur le marché qui réinvente le scanner intra-oral.

OVO est une révolution technologique sur le plan hardware et software. Au sein des 165 grammes du scanner, 3DISC a combiné trois technologies : un scanner intra-oral (IOS), une caméra dentaire et des logiciels dédiés, qui suivront dans le temps les évolutions de la dentition de chaque patient. Ces trois technologies d'OVO sont sans aucun risque pour les patients, puisqu'elles sont uniquement fondées sur de la lumière structurée (sans aucun rayon-X). Mais surtout, ces trois technologies présentent de manière pertinente et visuelle les informations de la dentition du patient, ce qui facilitera la compréhension et le dialogue entre dentistes et patients.

Les dentistes auront avec OVO, un outil de communication clinique leur permettant, avec leurs patients, de visualiser ensemble la dentition à soigner, et les propositions de traitement. Cette visualisation interactive et en tout simplicité grâce à une tablette, présentera les données en 3D, des images et vidéos sur le même écran et ce, en moins de trois minutes ! Les patients pourront donc, outre recevoir chez eux un résumé de leur dentition comprenant des images, ce qui est totalement inédit, prendre une décision personnalisée et optimale, en accord avec le choix des options cliniques proposées par le dentiste. Ce concentré de technologie qu'est OVO améliorera la prise de conscience de l'importance d'être soigné des patients et de leur hygiène buccale quotidienne.

Le 3DISC a réalisé de nombreux tests cliniques en collaboration avec des dentistes du monde entier, qui ont montré qu'OVO serait un outil précieux dans la pratique quotidienne. Grâce à ses caractéristiques uniques, OVO est clairement destiné à remplacer la génération actuelle de scanners intra-oraux, selon la société, se limitent à prendre des images en 3D.

« Ce nouveau scanner OVO n'est pas qu'un produit de transmission de données. OVO est le résultat d'une prouesse technique : moins de 200 grammes de pure technologie et de digital, qui combine à la fois un IOS, une caméra, ainsi qu'un centre de communication et de suivi. C'est une très grande fierté pour moi d'apporter au marché cette révolution technologique et clinique. C'est un exploit majeur pour 3DISC, qui permet de mettre le digital au service du clinique et de la santé des patients. Nous prenons une longueur d'avance sur les autres scanners. Nous apportons un nouveau confort aux patients et améliorons la relation entre les dentistes et les patients rendant ces derniers acteurs de leur santé bucco-dentaire. C'est un élément fondamental pour 3DISC, pour qui la santé des dents est une indication vitale de la santé globale et du bien-être du patient », a déclaré Marie-Laure Pochon, la présidente.

De plus amples informations sont disponibles sur le site [3disc.com](https://www.3disc.com).

Scanner intraoral

Leave a Reply

Your email address will not be published. Required fields are marked *

Comment

INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT

advertisement

PLUS DE 3DISC

Aperçu jeu. 27 novembre 2014

3DISC présente un système d'imagerie numérique au Congrès de l'ADF

PARIS, France : 3DISC Imaging, entreprise spécialisée dans les produits d'imagerie médicale numérique présente ...

[Partager](#) [Enregistrer](#)



advertisement



DENTAL TRIBUNE

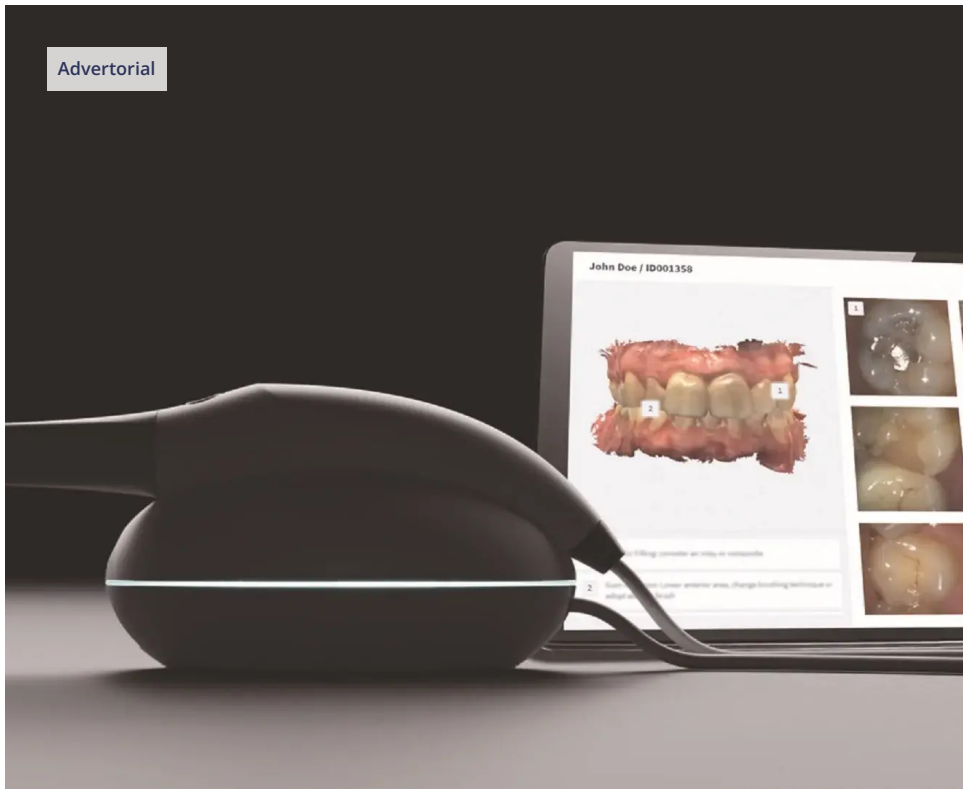


- [NEWS](#)
- [EDUCATION](#)
- [BUSINESS](#)
- [E-PAPERS](#)
- [EVENTS](#)
- [WHO'S WHO](#)

3DISC

3DISC reinvents the intra-oral scanner with OVO

[Home](#) / [Marketplace](#) / [3DISC](#) / [News](#)



Advertorial

3DISC

Taking Digital Beyond

- [Home](#)
- [About](#)
- [Articles](#)
- [Products](#)
- [Videos](#)
- [Photos](#)
- [Events](#)
- [ePaper](#)

3disc.com/



[share](#) [save](#)

OVO is the new intra-oral scanner from 3DISC. The product will be on display at the International Dental Show this week. (Image: 3DISC)

COLOGNE, Germany: In 2022, 3DISC's flagship HERON IOS intra-oral scanner was voted the second most popular intra-oral scanner by dentists in the Intraoral Scanner Awards competition by the Institute of Digital Dentistry. Building on the success of HERON IOS, 3DISC is now expanding its range by launching OVO, a new, innovative product that



3DISC

Mon. 13. March 2023

[share](#) [save](#)



Read the latest issues of your go-to magazine online!

advertisement

reinvents the intra-oral scanner. Tomorrow, the innovation will be unveiled at the International Dental Show (IDS).

The name "OVO", derived from the Latin for "egg", was chosen with reference to the scanner's unusual shape. OVO is not only a technological revolution in terms of hardware and software but also a conceptual revolution regarding the role of intra-oral scanning for dentists, patients and laboratories. The lightweight, 165 g, scanning device combines three technologies: an intra-oral scanner, a dental camera and dedicated software that will follow the evolution of the patient's dental health over time.

OVO offers dentists a clinical communication tool. Via a tablet, they will be able to visualise dentition and possible treatment options, monitor patients' treatment progress and assess results through 3D impressions, images and videos. This technology will help patients better understand their oral situation and treatment options to make the best possible decision.

3DISC carried out numerous clinical tests in collaboration with dentists across the world, and these showed that OVO will be a valuable tool in daily practice. Owing to its unique features, OVO is clearly destined to replace the current generation of intra-oral scanners that are limited to taking 3D scans, according to the company.

Marie-Laure Pochon, CEO and president of 3DISC, said: "The new OVO scanner is not just a data transmission tool; it represents a major achievement for 3DISC, which puts digital technology at the service of the clinic and patient health. I am very proud to bring this technological and clinical revolution to the market. This places us one step ahead of other scanners, bringing a new level of comfort to patients and transforming the dentist-patient relationship, making the latter veritable actors of their oral health."

IDS visitors can learn more about OVO at the 3DISC booth (#M051) in Hall 10.2. More information can be found at 3disc.com.

[Digital dentistry](#) [Heron ios](#) [IDS 2023](#) [International Dental Show](#) [Intraoral scanner](#)

Leave a Reply

Your email address will not be published. Required fields are marked *

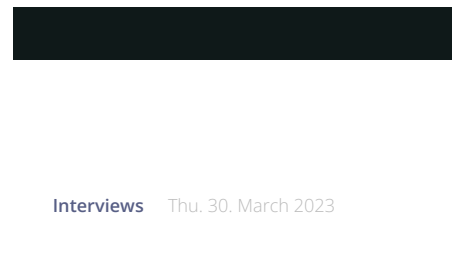
Comment

Name *

Email *

Website

MORE FROM 3DISC



Interviews Thu. 30. March 2023

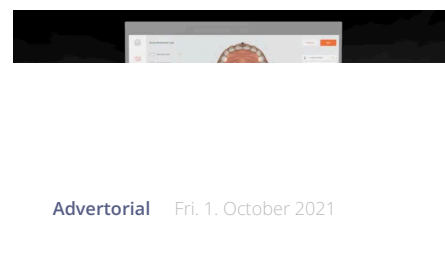
"Digital solutions enable improved patient communication every step of the way"

COLOGNE, Germany: The International Dental Show 2023 provided the perfect opportunity for thousands of companies to showcase their latest product releases ...

[share](#) [save](#)



advertisement



Advertorial Fri. 1. October 2021

3DISC announces new software update

HERNDON, Va., U.S.: Just last week, 3DISC announced the latest release of HeronClinic, including two main innovations to the Heron IOS scanning software: an...

[share](#) [save](#)



DENTAL TRIBUNE



[NEWS](#) [EDUCATION](#) [BUSINESS](#) [E-PAPERS](#) [EVENTS](#) [WHO'S WHO](#)

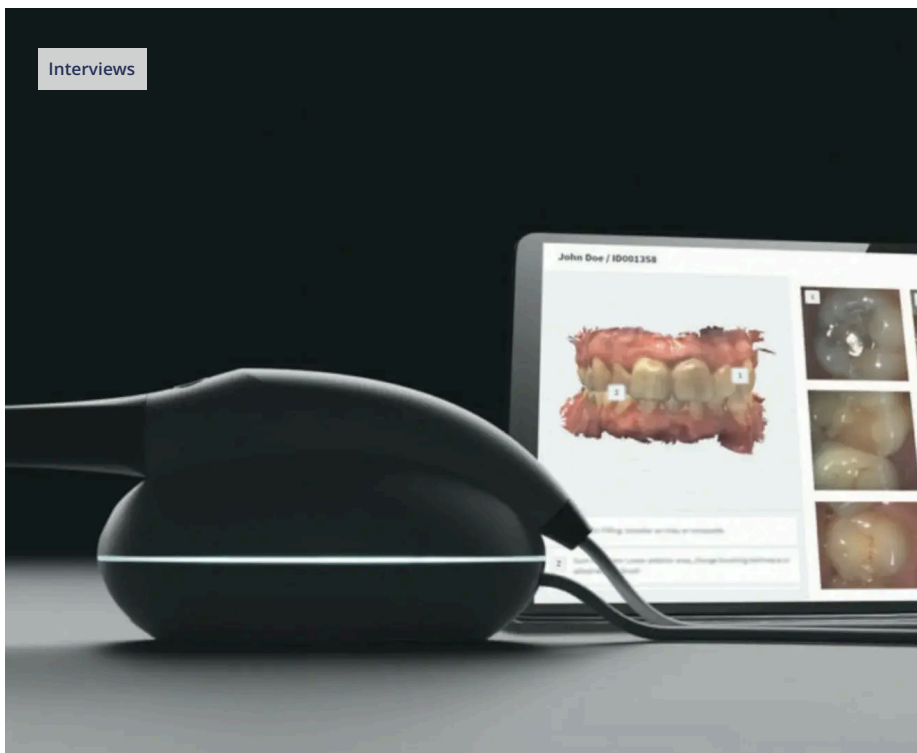
DENTAL TRIBUNE
@ IDS COLOGNE

BRILLIANT filling materials: The perfect solution for efficient and aesthetic restora

[Visit microsite](#) →

"Digital solutions enable improved patient communication every step of the way"

[Home](#) / [Marketplace](#) / [3DISC](#) / [News](#)



3DISC Taking Digital Beyond

- [Home](#)
- [About](#)
- [Articles](#)
- [Products](#)
- [Videos](#)
- [Photos](#)
- [Events](#)
- [ePaper](#)

3disc.com/



[↑ share](#) [🔖 save](#)

3DISC has named their latest scanner CVO so that its name is easily understood across many languages. CVO indicates both its shape and the positive meaning "to shout for joy" in Latin. (Image: 3DISC)



Dental
Tribune International
Thu. 30. March 2023

[↑ share](#) [🔖 save](#)

COLOGNE, Germany: The International Dental Show 2023 provided the perfect opportunity for thousands of companies to showcase their latest product releases to an interested audience of dental professionals. Dental Tribune International spoke with CEO and president of 3DISC Marie-Laure Pochon and Luigi Zenere, the company's commercial

DENTAL TRIBUNE
DT STUDY CLUB
THE GLOBAL DENTAL CE COMMUNITY

Dentistry's largest online education community

REGISTER FOR FREE

3D | DIGITAL | IN | 3D | SC

director for Europe, about a new intra-oral scanner and about the value of transitioning to a digital workflow.



Marie-Laure Pochon, CEO and president of 3DISC. (Image: 3DISC)

Ms Pochon, you have a very robust background in both business and engineering. How does this influence your role at 3DISC?

Pochon: As the CEO of 3DISC, I focus my energy on three things: The first and foremost is research and development, which drives the future of our company and the development of new products. My role involves considering what we need to put on the market in order to take us further. My second focus is on ensuring that our customers are satisfied, and my third goal, which is just as important, is to drive the commercial team.

Speaking to the development of new products, what goes into the decision-making process when a global company like 3DISC decides to update a product or programme?

Pochon: We have a product committee that listens very closely to the voices of our customers through our customer service, sales and technical departments. We combine this feedback with information from other departments and hold regular discussions with the research and development team. Together, we build the bricks that will take us to the next stages of product development.

What could you say to clinicians who are already comfortable using intra-oral scanners to convince them to switch to one of your products?

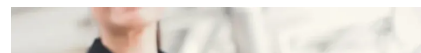
Pochon: During IDS, we launched a second scanner called OVO, which combines three technologies into one product: a scanner, a 2D camera and dedicated software that enables communication with the patient. In fact, what we want is that dentists don't just use this scanner to send files to the laboratories but also use it as a communication tool with their patients. We want the patient to have an improved understanding of what the clinician wants him or her to do and what the problems are in his or her mouth. When a patient presents at the dental clinic with one problem, often the clinician will note other existing issues. We want to help the clinician explain the other issues better so that the patient can easily understand what is going on with his or her mouth.

"Using a digital solution helps keep the discussion with your patients open." - Marie-Laure Pochon

Zenere: In order to do so, we sell our scanner with an iPad so that, after a preliminary examination, the practitioner can document the 2D and 3D scans, along with comments, an optional smile design and all monitoring data in one app on the iPad. This can then be put in the hands of the patient, and the patient can literally play with their own 3D rendering. If the clinician chooses to use the smile design feature, then the patient will be able to see the design pictures and have a clear idea of the proposed outcome of the planned procedure.

advertisement

MORE FROM 3DISC



Advertorial Fri. 9. October 2020

3DISC acquired, becomes 3DISC Dental Connect

HERNDON, Va., U.S.: 3DISC, a provider of digital radiographic and 3D imaging and scanning technology for dental clinics, yesterday announced the acquisition...

share save



advertisement



Advertorial Fri. 21. February 2020

Interview: "The Heron IOS represents the best value-for-money solution available"

At this year's Chicago Midwinter Meeting, 3DISC is showcasing the latest updates to the Heron IOS, the company's flagship intraoral scanning solution. ...

share save

What advice would you offer to a clinician who feels overwhelmed when transitioning from analogue options to a digital workflow?

Pochon: Over and above the feeling of being overwhelmed, there is a need to understand why a certain step would be the best first step to take. It is important to first understand that using digital options ensures that you are more accurate in what you do. Utilising a digital process ensures that your crown or implant will have a better fit. Digital solutions enable improved patient communication every step of the way. It also ensures a safer workflow; you can do scans every day, two or three times per day, with zero risk to clinician or patient. A clinician can also keep far better track of the success and status of patient treatment from one visit to the next. With our scanner, you can easily check the differences between scans taken six months ago and scans taken today. Monitoring progress is very important for longer-term therapy. Using a digital solution helps keep the discussion with your patients open.



Luigi Zenere, 3DISC's commercial director for Europe. (Image: 3DISC)



advertisement



Advertorial Tue. 3. December 2019

Interview: "The new interface makes the learning curve shorter"

At this year's Greater New York Dental Meeting (GNYDM), the U.S.-based company 3DISC has launched the latest version of the Heron IOS, its solution for ...

share save

Dental innovation International Dental Show Intra oral scanner Patient communication

Leave a Reply

Your email address will not be published. Required fields are marked *

Comment

Name *

Email *

DENTAL TRIBUNE

[NOUVELLES](#) [ÉDUCATION](#) [ENTREPRISE](#) [E-PAPERS](#) [ÉVÉNEMENTS](#) [QUI EST QUI](#)

DENTAL TRIBUNE
@ IDS COLOGNE

KaVo Dental and Planmeca are introducing product innovations at IDS 2023

[Visitez le microsite](#) →

« Les solutions numériques permettent d'améliorer la communication avec les patients à chaque étape »

[Home](#) / [Marketplace](#) / [3DISC](#) / [News](#)



Interviews

3DISC Taking Digital Bey

[Menu principal](#)

[À propos de](#)

[Articles](#)

[Produits](#)

[Vidéos](#)

[Photos](#)

[Événements](#)

[e-paper](#)

3disc.com/

f t in y

[↑ Partager](#)

[🔖 Enregistrer](#)

3DISC a baptisé son dernier scanner OVO, afin que son nom soit facilement compréhensible dans de nombreuses langues. OVO, signifie à la fois œuf mais aussi « pousser des cris de joie » en latin. (Photo : 3DISC)

COLOGNE, Allemagne : Des milliers de sociétés ont privilégié l'International Dental Show 2023 (IDS), l'occasion idéale pour présenter leurs derniers produits à un public intéressé de professionnels dentaires. Dental



La newsletter du monde dentaire

Actualités et reportages / Couverture d'événements en direct / Éducation en ligne / Interviews de leaders d'opinion / Reportages événementiels / Lancements de produits / Progrès en R&D



Dental
Tribune Internationale
mer. 5 avril 2023

Partager
Enregistrer

Tribune Internationale s'est entretenu avec Marie-Laure Pochon, p-dg et présidente de 3DISC, et Luigi Zenere, directeur commercial de la société pour l'Europe, au sujet d'un nouveau scanner intra-oral et de l'intérêt pour un praticien de passer à un flux de travail numérique.



Marie-Laure Pochon, présidente-directrice générale de 3DISC. (Photo : 3DISC)

Marie-Laure Pochon, vous avez une expérience très solide dans le domaine des affaires et de l'ingénierie. Comment cela influence-t-il votre rôle au sein de 3DISC ?

Marie-Laure Pochon : En tant que p-dg de 3DISC, je concentre mon énergie sur trois points. Tout d'abord sur la recherche et le développement, qui conditionnent l'avenir de notre société, et le lancement de nouveaux produits. Mon rôle consiste à réfléchir à ce que nous devons mettre sur le marché pour aller plus loin. Mon deuxième objectif est de veiller à la satisfaction des clients, et mon troisième objectif, tout aussi important, est d'animer l'équipe commerciale.

En ce qui concerne le développement de nouveaux produits, comment se déroule le processus de décision lorsqu'une société internationale comme 3DISC décide du lancement d'un produit, ou d'un programme ?

Marie-Laure Pochon : Nous avons un comité de produit qui écoute très attentivement les voix de nos praticiens par l'intermédiaire de notre service clientèle, de nos ventes et de nos services techniques. Nous combinons ce retour d'informations avec celles provenant d'autres départements, et organisons des discussions régulières avec l'équipe de recherche et de développement. Ensemble, nous construisons chaque phase du processus qui nous permet de passer aux étapes suivantes de développement des produits.

Que diriez-vous aux praticiens qui sont déjà à l'aise avec les scanners intra-oraux pour les convaincre de passer à l'un de vos produits ?

Marie-Laure Pochon : Lors de l'IDS, nous avons lancé un deuxième scanner appelé OVO, qui combine trois technologies en un seul produit : un scanner, une caméra 2D et un logiciel dédié qui permet de communiquer avec le patient. En fait, notre objectif, c'est que les chirurgiens-dentistes n'utilisent pas seulement ce scanner pour envoyer des fichiers aux laboratoires, mais qu'ils s'en servent aussi comme outil de communication avec leurs patients. Nous voulons que le patient ait une meilleure compréhension de ce que le clinicien attend de lui/elle, et des problèmes qu'il a dans sa bouche. Lorsqu'un patient se présente à la clinique dentaire avec un problème, le clinicien note souvent d'autres problèmes existants. Nous voulons aider le clinicien à mieux expliquer les autres problèmes, afin que le patient puisse facilement comprendre ce qui se passe dans sa bouche.

« *L'utilisation d'une solution numérique permet de maintenir le dialogue avec les patients.* » - Marie-Laure Pochon

Luigi Zenere : Pour ce faire, nous vendons notre scanner avec un iPad. Ainsi, après un examen préliminaire, le praticien peut documenter les scans 2D et 3D, avec des commentaires, un dessin de sourire optionnel, et toutes les données de suivi dans une application sur l'iPad. Cette application peut ensuite être mise entre les mains du patient, qui peut alors littéralement « jouer » avec son propre rendu 3D. Si le clinicien choisit d'utiliser la fonction de conception du sourire, le patient pourra voir les images de la conception et avoir une idée claire du résultat proposé pour la procédure prévue.

Quels conseils donneriez-vous à un clinicien qui se sent dépassé par la transition des options analogiques vers un flux de travail numérique ?

Marie-Laure Pochon : Au-delà du sentiment d'être dépassé, il est nécessaire de comprendre pourquoi telle ou telle mesure est la meilleure à prendre. Il est important de comprendre tout d'abord que l'utilisation d'options numériques garantit une plus grande précision dans ce que vous faites. L'utilisation d'un processus numérique garantit une meilleure adaptation de la couronne ou de l'implant. Les solutions numériques permettent d'améliorer la communication avec le patient à chaque étape du processus. Elles garantissent également un flux de travail plus sûr ; vous pouvez effectuer des scanners tous les jours, deux ou trois fois par jour, sans aucun risque pour le clinicien ou le patient. Un praticien peut également mieux suivre la réussite et l'état du traitement d'un patient d'une visite à l'autre. Avec notre scanner, vous pouvez facilement vérifier les différences entre les scanners réalisés il y a six mois et ceux réalisés aujourd'hui. Le suivi des progrès est très important pour les thérapies à long terme. L'utilisation d'une solution numérique permet de maintenir la discussion avec vos patients.

Luigi Zenere : Notre scanner est doté d'une carte de qualité qui permet aux chirurgiens-dentistes de vérifier la qualité d'une empreinte, avant de l'envoyer au laboratoire. Cette carte comporte trois schémas de couleurs simples : le vert indique que la quantité d'informations transmises est suffisante, le rouge signale le manque d'informations, et le jaune que l'on se situe entre les deux. En un seul clic, vous pouvez littéralement voir si vous avez numérisé suffisamment d'informations, ou s'il est nécessaire d'élargir la numérisation autour de la zone d'intérêt. Il n'est pas obligatoire que tout soit vert ; vous pouvez vous concentrer sur une zone d'intérêt particulière ou, s'il s'agit d'un problème d'orthodontie, vous pouvez scanner l'ensemble de l'arcade.



Luigi Zenere, directeur commercial Europe de 3DISC.
(Photo : 3DISC)

Souhaitez-vous partager avec nos lecteurs d'autres informations sur 3DISC ?

Marie-Laure Pochon : La priorité de 3DISC est de fournir des produits faciles d'utilisations. C'est essentiel pour les chirurgiens-dentistes qui ne se considèrent pas comme des experts en technologie. Lorsque la technologie est vraiment perfectionnée, elle devient simple. Il s'agit davantage de fournir au praticien un équipement suffisamment simple, et prêt à être utilisé à grande échelle.

[Communication](#) [IDS 2023](#) [Intra-oral scanners](#) [Scanner 3D](#)

Leave a Reply

Your email address will not be published. Required fields are marked *

Comment

//

Name *

Email *

Website

Post Comment

Related Articles

< >